

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Secara fitrah, setiap orang diciptakan sebagai makhluk yang tidak bisa lepas dengan interaksi maupun bantuan dari sesamanya dalam menjalankan kehidupan sehari-hari.¹ Sebagai makhluk sosial, manusia membutuhkan komunikasi dan hubungan interaksi dengan orang lain. Beberapa interaksi yang dilakukan berupa tolong menolong dalam hal jual beli, tukar-menukar, sewa menyewa, kemitraan bisnis dan bercocok tanam untuk kepentingan sendiri maupun kepentingan umum.² Hubungan manusia dalam interaksi sosial dibatasi oleh hukum-hukum dan prinsip-prinsip dasar Islam yang disebut sebagai muamalah.

Area yang termasuk dalam muamalah ini meliputi berbagai dimensi dalam kehidupan sehari-hari yaitu sosial, politik, ekonomi, dan lain sebagainya. Permasalahan muamalah merupakan tujuan penting agama Islam dalam upaya mewujudkan kemaslahatan manusia. Saat ini, bentuk-bentuk permasalahan muamalah senantiasa mengalami perkembangan, namun hal yang perlu diperhatikan agar perkembangan itu tidak menyimpang dari hukum dan syari'at Islam serta tidak merugikan orang lain. Bentuk muamalah yang diperbolehkan untuk dilakukan salah satunya adalah jual beli atau perdagangan.

Aktivitas perdagangan merupakan muamalah yang diperbolehkan dalam hukum Islam

¹ Abdul Rahman Ghazaly, dkk, *Fiqh Muamalat*, Cet. 2, (Jakarta: Kencana, 2012), hlm. 3.

² Rachmat Syafei, *Fiqh Muamalah*, (Bandung : Pustaka Setia, 2001), hlm.15.

sebagaimana firman Allah SWT dalam Q.S *al-Baqarah* ayat 275.

.... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: “.... Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”³

Jual beli atau perdagangan memuat interaksi antara manusia yang satu dengan lainnya berupa tukar menukar, menjual, dan mengganti suatu barang dengan sesuatu lainnya dalam memenuhi keperluan sehari-hari.⁴ Menurut ulama fiqh Sayyid Sabiq, jual beli adalah :

مُبَادَلَةٌ مَالٍ بِمَالٍ عَلَى سَبِيلِ التَّرَاضَى، أَوْ نَقْلُ مِلْكٍ بِعَوَضٍ عَلَى الْوَجْهِ الْمَأْذُونِ فِيهِ

Artinya: “Jual beli ialah pertukaran harta dengan harta atas dasar saling merelakan atau memindahkan milik dengan ganti yang dapat dibenarkan”.⁵

Dalam jual beli atau bisnis, wajib hukumnya untuk memahami semua hal yang menyebabkan bisnis tersebut sesuai syari’at atau tidak. Hal tersebut berguna agar transaksi yang dilakukan dapat mewujudkan kemaslahatan dan jauh dari kemudharatan. Transaksi suatu bisnis yang sesuai syari’at jika semua rukun-rukun dan persyaratannya dapat terpenuhi. Rukun jual beli menurut Mazhab Hanafi hanya terdiri dari ijab qabul atau kerelaan dari kedua pihak dalam berniaga.⁶ Selain itu, ada beberapa syarat sahnya perniagaan yaitu tidak mengandung enam unsur yang meliputi membatasi waktu (*at-tauqid*), kemadharatan (*dharar*), sesuatu yang tidak jelas (*jahalah*), syarat-syarat yang merusak, memaksa atau menekan (*al-ikrah*), dan menipu (*gharar*).⁷ Jual beli harus mempunyai wujud obyek yang

³ Tim Penerjemah Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur’an dan Terjemahnya*, hlm. 47.

⁴ Mardani, *Fiqh ekonomi syariah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media group 2012), hlm. 101.

⁵ Sayyid sabiq, *Fiqh Sunnah*, hlm.126.

⁶ M. Ali Hasan, *Berbagai Transaksi dalam Islam*, Edisi I., Cet. I, (Jakarta, 2003), hlm 140.

⁷ Ahmad Wardi Muslich, *Fikih Muamalah*, Cet ke-1, (Jakarta: Amzah, 2010), hlm. 190.

memiliki harga, bisa disampaikan atau diberikan, dan dapat dimengerti dengan jelas. Sama halnya dengan perjanjian atau akad pada perniagaan yang wajib dilaksanakan atas dasar kerelaan dan ridha dengan tidak adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun.

Jika dilihat dari aspek subjek dalam akad, jual beli atau perniagaan tergolong menjadi jual beli menggunakan lisan, perbuatan, dan wakil.⁸ Islam mensyariatkan perniagaan menggunakan wakil karena manusia membutuhkannya, yang kemudian disebut dengan makelar atau *samsarah*, yaitu orang yang menjembatani penjual dan pembeli untuk mempermudah perniagaan. Sehingga dengan menggunakan makelar, para pembeli dan penjual menjadi lebih praktis dan cepat dalam berniaga dengan bentuk barang maupun jasa.

Berdagang secara *samsarah* diperbolehkan secara agama jika keberjalanannya tidak mengandung unsur yang menipu. Oleh karena itu, pada awal perjanjian perlu dimusyawarahkan antara penjual atau pemilik barang dengan perantara mengenai persyaratan yang digunakan sebagai dasar untuk mengatur keuntungan yang didapatkan oleh perantara agar tidak terjadi kesalahpahaman dikemudian hari.

Seorang perantara wajib menerapkan kejujuran, keterbukaan, tanpa paksaan, serta jelas antara halal dan haramnya. Komisi atau upah merupakan hak dari perantara atau wakil jika akad atau tugasnya telah terpenuhi atau dikerjakan, yang diberikan oleh pengguna jasa, karena upah tersebut merupakan hasil dari kerja kerasnya yang selanjutnya digunakan untuk meningkatkan kesejahteraan atau mencukupi kebutuhan perantara. Besarnya upah yang diberikan pada perantara harus sesuai dengan perjanjian atau akad.⁹ Dalam hal ini, makelar

⁸ *Ibid.*, hlm. 77.

⁹ Prijono Tjiptoherijanto, *Prospek Perekonomian Indonesia dalam Rangka Globalisasi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1997), hlm. 100.

berkewajiban untuk menjadi perantara untuk pembeli dan penjual. Dalam praktiknya di dunia nyata terdapat beberapa bentuk langkah kerja yang ditempuh oleh perantara. Ada yang sesuai berdasarkan ketentuan hukum yang berlaku, tetapi ada juga yang menggunakan hal yang sudah biasa atau umum dilakukan oleh masyarakat pada praktik kemakelaran.

Bisnis makelar memiliki cakupan yang luas, contohnya yaitu jual beli ternak, kendaraan bermotor, properti, *dropship*, dan *reseller*. Di Indonesia, penjualan kendaraan bermotor mengalami peningkatan setiap tahunnya. Jenis kendaraan bermotor yang paling diminati adalah sepeda motor, karena merupakan alat transportasi yang efisien, praktis, fleksibel dan lebih murah dibandingkan dengan kendaraan beroda empat. Berdasarkan data Asosiasi Industri Sepeda Motor Indonesia (AISI), penjualan sepeda di pasar domestik sepanjang Januari-Oktober 2019 telah mencapai 5,51 juta unit. Jika dibandingkan dengan periode yang sama pada tahun 2018, maka penjualan tersebut mengalami peningkatan sebesar 3,47%.

Salah satu contohnya adalah di kabupaten Pacitan, warganya banyak yang tertarik dalam jual beli sepeda motor, yaitu sepeda motor bekas. Alasannya karena harga motor bekas relatif lebih terjangkau dibandingkan motor baru. Penggunaan jasa dengan perantara pada transaksi perniagaan motor bekas cukup diminati oleh warga di Kabupaten Pacitan, baik dalam menjualkan motor bekasnya maupun mencari motor bekas. Alasan yang melatarbelakangi para warga menggunakan jasa makelar adalah dapat mempermudah, lebih praktis, dan mempercepat warga dalam mencari dan menjual motor bekasnya.

Dalam hal ini, peran makelar terbagi menjadi beberapa bagian yang diawali dari melakukan pemasaran motor bekas, menerima pesan dari calon pembeli, melakukan tawar

menawar mengenai harga motor tersebut hingga akhirnya mendapatkan keuntungan jika transaksi tersebut mencapai deal atau persetujuan dari calon pembeli. Pada dasarnya, posisi makelar merupakan perantara untuk kedua pihak, namun dalam praktiknya tidak sedikit perantara yang mengambil laba sebanyak-banyaknya dengan menaikkan dan memanipulasi harga yang tidak sesuai dengan pasaran tanpa sepengetahuan pihak penjual dan pembeli. Ada pula makelar yang tidak menanggung kerusakan yang terjadi pada motor bekas tersebut. Berdasarkan fenomena dan latar belakang yang telah dipaparkan tersebut, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul skripsi: “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Makelar Dalam Jual Beli Motor Bekas di Pacitan.”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka yang menjadi rumusan permasalahan dari skripsi ini adalah :

1. Bagaimana cara praktik makelar jual beli sepeda motor bekas di Kabupaten Pacitan?
2. Bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap cara praktik makelar jual beli sepeda motor bekas di Pacitan?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dilakukannya penelitian ini yaitu :

- a. Untuk mengetahui proses terjadinya praktik makelar jual beli sepeda motor bekas di kabupaten Pacitan.
- b. Untuk mengetahui kesesuaian praktik makelar jual beli sepeda motor bekas di Pacitan dengan hukum Islam.

D. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat dan berguna, diantaranya :

a. Secara akademis

1. Diharapkan bermanfaat dalam mengembangkan pengetahuan untuk membangun, memperkuat, dan menyempurnakan teori yang telah ada.
2. Diharapkan dapat memberikan tambahan pengembangan pemahaman studi Hukum Islam di bidang Muamalah.

b. Secara Praktis

Diharapkan dapat memberikan informasi kepada masyarakat tentang praktik kemakelaran jual beli sepeda motor bekas, sehingga syarat dan rukun perniagaan yang sesuai hukum Islam dapat dipahami dengan jelas oleh masyarakat.

E. Metode Penelitian

a. Jenis dan Pendekatan Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis deskriptif-kualitatif untuk mendapatkan data penelitian. Menurut Nasir, jenis deskriptif-kualitatif adalah suatu pendekatan dalam meneliti suatu objek, sekelompok manusia, maupun tingkatan kejadian pada waktu saat ini yang berguna dalam pemaparan secara terstruktur, akurat, dan faktual terhadap fenomena yang diselidiki.¹⁰ Jenis penelitian deskriptif-kualitatif bertujuan untuk menjelaskan data yang memiliki bentuk berupa tulisan dan lisan agar menjadi lebih dimengerti secara mendetail

¹⁰ M.Nasir, *Metode Penelitian Hukum*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 1999), hlm. 63.

mengenai apa saja peristiwa yang berkaitan dengan fokus permasalahan yang diselidiki. Pada penelitian ini, penulis akan melakukan wawancara kepada responden untuk memperoleh data secara tertulis maupun lisan yang akurat untuk mengetahui secara terperinci mengenai fenomena praktik kemakelaran pada perniagaan motor bekas di Pacitan.

2. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan normatif dan sosiologis serta fokus pada satu permasalahan yang relevan dengan fenomena yang diselidiki. Pendekatan normatif yang diterapkan adalah berdasarkan pedoman dan hukum yang ada, sedangkan pendekatan sosiologis yang digunakan berdasarkan interaksi peneliti dengan objek yang diteliti.¹¹

- a. Pendekatan normatif adalah cara penyelesaian masalah dengan melihat apakah persoalan itu benar atau tidak, diperbolehkan atau tidak berdasarkan hukum Islam.
- b. Pendekatan sosiologis adalah cara menyelesaikan masalah dengan mengamati permasalahan yang terjadi dalam masyarakat mengenai struktur, lapisan, dan berbagai gejala sosial yang timbul di masyarakat.

Namun dalam hal ini, penulis cenderung mengutamakan prosedur yang menyimpulkan sesuatu dengan cara deduktif. Hal tersebut digunakan untuk mengetahui berbagai fakta yang teori dan konsepnya diketahui sebelumnya, kemudian setelah itu peneliti melakukan penelitian untuk memperoleh fakta-

¹¹ Kartono dan Kartini, *Pengantar Metodologi Riset Sosial*, (Bandung: Mandar Maju, 1996), hlm. 78.

fakta secara khusus yang ada dalam kehidupan masyarakat tersebut. Kemudian, penulis mendekati permasalahan yang diteliti dengan melihat manfaat dan *madharat* dari praktik makelar sepeda motor bekas di Pacitan yang ditinjau menggunakan teori dan konsep dalam fikih *muamalah*.

b. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian merupakan tempat dilakukannya penelitian oleh penulis agar data penelitian dapat diperoleh, yaitu di Kota Pacitan. Pada penelitian ini yang berperan sebagai populasi adalah makelar motor bekas di Kota Pacitan yang berjumlah sekitar 10 orang, berada di dalam maupun luar *showroom*. Kemudian, sampel yang digunakan adalah 5 makelar motor bekas di Kota Pacitan yang berada di *showroom* maupun makelar dari konsumen yang berada di luar *showroom*. Jumlah sampel tersebut sudah mencapai tingkat kejenuhan dalam data, karena dengan mengambil sampel dengan jumlah yang lebih dari itu akan memberikan informasi yang hampir sama. Penulis menggunakan teknik pengambilan sampel *purposive sampling*, suatu metode untuk mendapatkan sampel menggunakan beberapa kriteria atau pertimbangan. Makelar yang diteliti memiliki kriteria berikut ini:

1. Makelar yang beragama Islam
2. Makelar yang mau untuk diwawancarai
3. Makelar yang menjual jasa di *showroom* yang ada di Kota Pacitan
4. Makelar yang menjual jasa di luar *showroom* yang ada di Kota Pacitan.

c. Sumber Data

Dalam mempermudah pengidentifikasian sumber data, diperlukan pengklasifikasian data menjadi dua sumber:

1) Data Primer

Data primer merupakan data pokok yang menjadi landasan untuk menjawab permasalahan dalam penelitian.¹² Cara mendapatkan data tersebut adalah dengan mencarinya langsung dari responden.¹³ Data primer yang digunakan dalam penelitian ini berupa hasil tanya jawab atau wawancara dengan makelar yang ada di *showroom* maupun makelar yang berasal dari luar *showroom* di Kota Pacitan.

2) Data Sekunder

Data sekunder merupakan data pelengkap dari data primer, contohnya yaitu artikel, dokumentasi, buku, dan apa saja untuk melengkapi analisis yang diperlukan dalam penelitian. Selanjutnya, data sekunder juga dapat berhubungan dengan pendapat para ahli hukum dan laporan-laporan hasil penelitian.

d. Metode Pengumpulan Data

Metode ini berupa suatu tahapan-tahapan strategis untuk mendapatkan data.

Penulis menerapkan tiga metode pengumpulan data sebagai berikut:

¹² Beni Ahmad Saebani, *Metodologi Penelitian Hukum*, (Bandung: Pustaka Setia, 2008), hlm. 158.

¹³ Etta Mamang Sangadji dan Sopiah, *Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2010), hlm. 171.

1. Observasi

Observasi merupakan penulisan yang terstruktur dari peristiwa, sikap, objek yang dilihat, dan apa saja yang dibutuhkan untuk membantu penelitian.¹⁴ Melalui tahap ini, penulis ingin mencari lebih detail mengenai data tentang praktik makelar dalam perniagaan motor bekas di Kota Pacitan yang terdiri dari:

- a. Cara makelar untuk memperoleh dan menanggapi pembeli.
- b. Akad yang digunakan makelar dengan pihak pembeli dan penjual.
- c. Cara makelar dalam memasarkan dan menawarkan barang.
- d. Bentuk keterbukaan yang dilakukan makelar.
- e. Tanggung jawab makelar pada pembeli.

2. Metode Wawancara

Metode ini digunakan untuk mengumpulkan data melalui tanya jawab secara tatap muka dengan narasumber. Teknik yang digunakan yaitu *guidance interview* yang merupakan prosedur wawancara secara lisan dengan mengarahkan pertanyaan pada permasalahan yang diteliti dengan sistematis. Penulis menggunakan teknik tersebut untuk mewawancarai narasumber dengan menyebutkan beberapa pernyataan secara lisan agar memperoleh tanggapan yang berhubungan dengan praktik kemakelaran pada perniagaan motor bekas di Pacitan.

¹⁴ Jonathan Sarwono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, (Jakarta: Alfabeta, 2008), hlm. 224.

3. Dokumentasi

Metode dokumentasi ini digunakan dengan tujuan agar memperoleh data mengenai berkas-berkas yang ada menggunakan sumber yang berhubungan dengan pengamatan yang akan dianalisa. untuk mendapatkan data tentang dokumen-dokumen yang ada, melalui sumber-sumber yang berkaitan dengan kajian yang dibahas. Dokumentasi ini adalah upaya untuk mengumpulkan data yang diperoleh dari pengumpulan berkas yang ada meliputi buku, arsip, laporan, dan media untuk menggali informasi yang dibutuhkan di lapangan yang berkaitan dengan pengkajian praktik kemakelaran dalam perniagaan motor bekas.

e. Metode Analisis Data

Metode analisa data merupakan prosedur penyusunan secara terstruktur berdasarkan data yang dikumpulkan yaitu hasil observasi, dokumentasi, dan wawancara dengan cara mengintegrasikan data pada kategori, memaparkan dan menyimpulkannya dengan jelas sehingga mampu dimengerti oleh diri sendiri serta pihak lain.¹⁵ Dalam penelitian ini, penulis menggunakan teknik analisis kualitatif. Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan pada saat berlangsung dan setelah selesainya pengumpulan data dalam periode tertentu.¹⁶

Analisis data dilakukan melalui empat langkah, yakni:

1. Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan dengan menggabungkan data dari beberapa sumber yang berhubungan dengan praktik kemakelaran dalam perniagaan motor bekas di Pacitan untuk dibuat menjadi bahan dalam penelitian.

2. Reduksi Data

Proses ini digunakan untuk menyeleksi, menyederhanakan, dan memfokuskan data dari catatan lapangan, yang bertujuan untuk memperjelas dan membuang hal yang tidak valid atau tidak penting. Data yang telah direduksi menjadi lebih fokus dan dapat memberikan gambaran

¹⁵ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta, 2012, hlm. 89.

¹⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis, Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2012, Cet xvi. hlm. 430.

serta pola yang lebih jelas.¹⁷ Data yang diperoleh dari penelitian yaitu hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi tentang praktik kemakelaran dalam perniagaan motor bekas di Pacitan, setelah semuanya dijabarkan, jika terdapat data yang dipandang tidak valid maka akan dibuang atau dihapus dan tidak dipakai dalam pembahasan, serta dipilih hal-hal yang pokok sehingga pola data tersebut menjadi lebih jelas.

3. Penyajian Data

Data yang sudah direduksi mengenai praktik kemakelaran jual beli motor bekas di Pacitan selanjutnya akan disajikan secara ilmiah berupa tulisan yang bersifat naratif. Dengan melakukan penyajian data maka akan mempermudah pemahaman terhadap data sehingga mempermudah penulis untuk merencanakan aktivitas selanjutnya.

4. Penarikan Kesimpulan

Setelah melakukan penyajian data, penulis dapat menarik kesimpulan dari data yang disajikan mengenai praktik kemakelaran jual beli motor bekas di Pacitan yang dianalisis secara mendalam berdasarkan gejala-gejala yang didapatkan. Dalam melakukan analisis data, penulis menggunakan teori keabsahan jual beli dalam fikih *muamalah* dengan melihat dari segi manfaat, *madharat*, dan rukun serta syarat tentang sahnya perniagaan atau jual beli, yang terdiri dari akad, pembeli dan penjual, serta objek akad. Selanjutnya, dilakukan penarikan suatu kesimpulan dengan

¹⁷ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta, 2010, Cet. Vi. hlm.95.

pemaparan secara naratif yang menjawab rumusan masalah dalam penelitian.